



Air Berlin PLC | 20. März 2013 | Bilanz-Presskonferenz



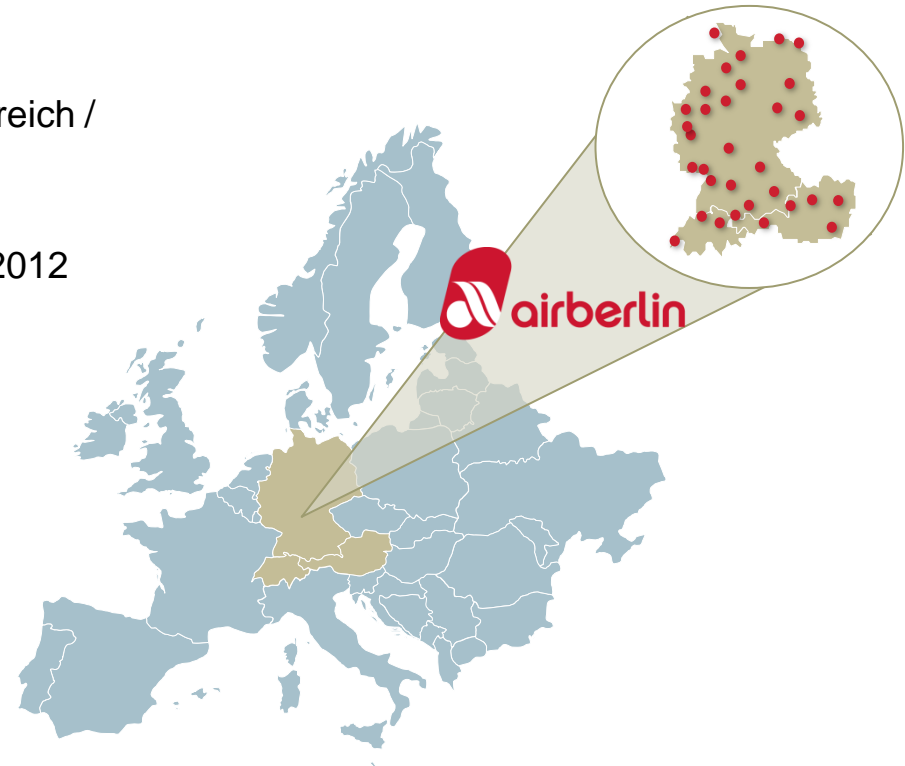
1. Überblick

- Management Zusammenfassung
- Finanzielle Key Performance Indicators
- Operative Key Performance Indicators
- Finanzielle Entwicklung
- Entwicklung der strategischen Partnerschaft mit Etihad Airways
- Entwicklung **oneworld**[®]
- Bilanzstruktur

airberlin – eine starke europäische Airline

Marktposition 2012

- Nummer 2 im Kernmarkt: Deutschland / Österreich / Schweiz
- Nummer 7 in Europa mit 33,3 Mio. Gästen in 2012
- Netzwerk-Carrier mit Fokus auf Business- und Leisure-Gäste
- 4,3 Mrd. Euro Umsatz in 2012
- Positives operatives Ergebnis (EBIT) von 70,2 Mio. Euro – Verbesserung von mehr als 300 Mio. Euro gegenüber Vorjahr
- Nettoergebnis 6,8 Mio. Euro



2012: Gute Entwicklung bei Kostenreduzierung und Effizienzsteigerung

2012: Start des Transformationsprozesses

- Herausforderungen in 2012:
 - Anstieg der Treibstoffkosten
 - deutsche Luftverkehrssteuer
 - zunehmender Wettbewerb
- Shape & Size: Ergebnisverbesserung von 250 Mio. Euro
- airberlin wurde zu einer Full-Service-Airline mit zahlreichen Partnerschaften



- Transformation führte zu Vorlaufkosten – Rückflüsse erfolgen ab 2013

Finanzielle Performance – Gesamtjahr 2012

Umsatz

Trotz reduzierter Kapazität konnte Umsatz durch gesteigerte Auslastung und höheren Yield gesteigert werden

EBITDAR

Umsatzanstieg, Kosteneinsparungen und topbonus-Transaktion führten zu einer signifikanten EBITDAR-Verbesserung

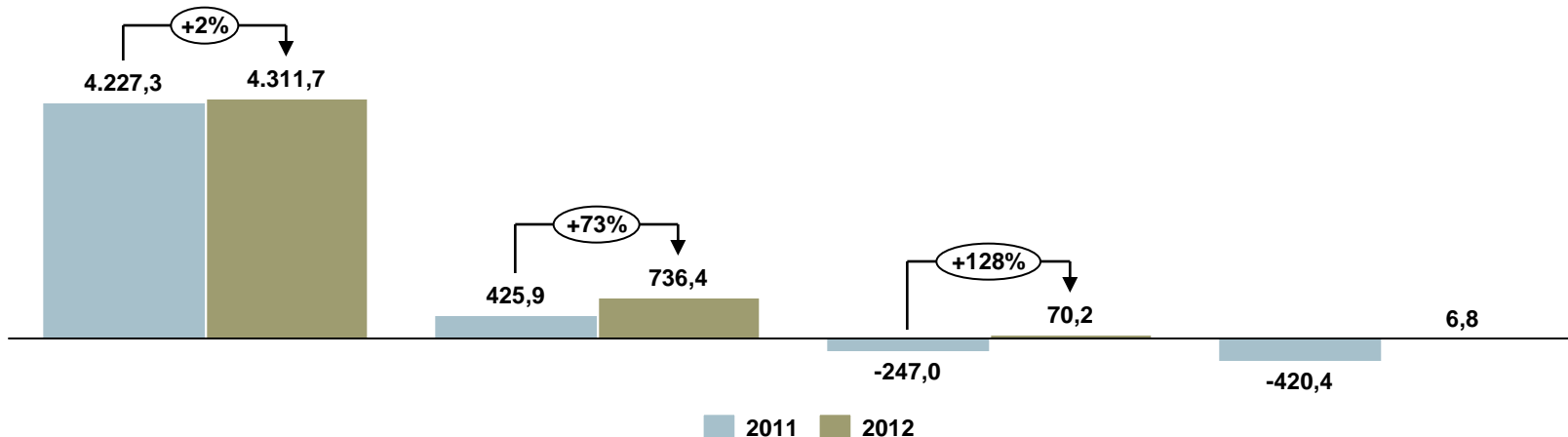
EBIT

Verbesserung des EBIT folgt der EBITDAR-Entwicklung

Nettoergebnis

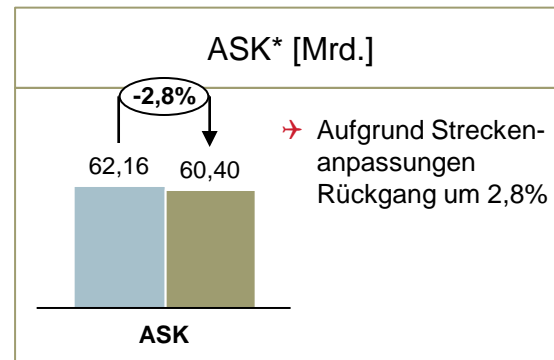
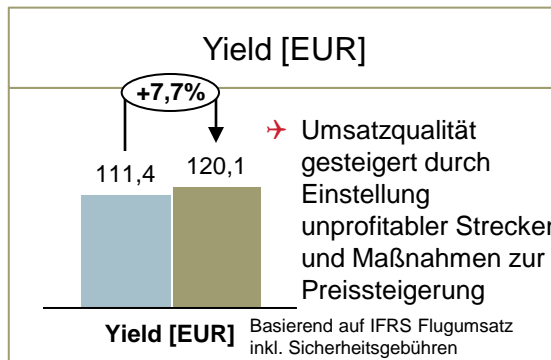
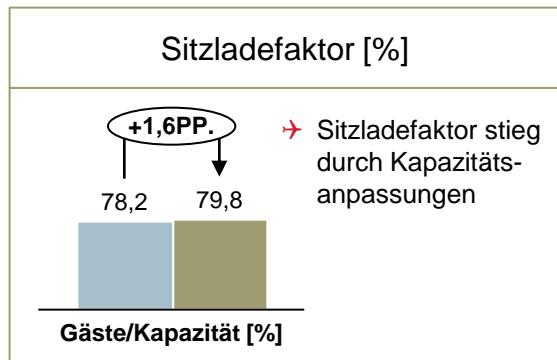
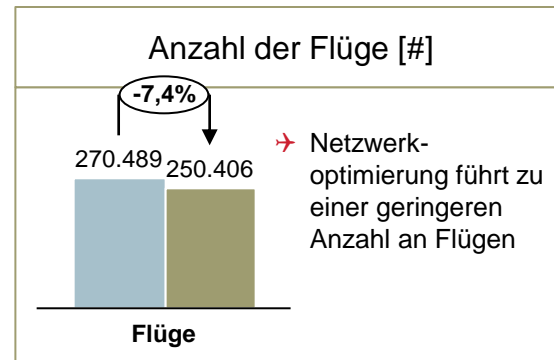
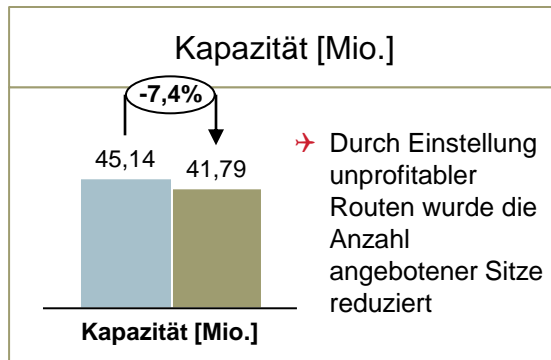
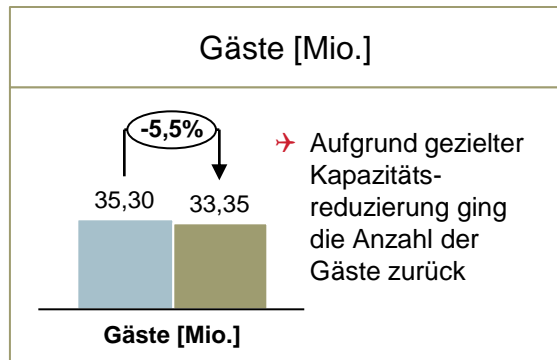
Nach besserem Finanzergebnis kehrte die Gruppe zurück zu einem positiven Nettoergebnis und verbesserte sich um mehr als 270 Millionen EUR (vor Anpassung der latenten Steuern in 2011)

[in Mio. Euro]



Entwicklung der wichtigsten Kennzahlen – Gesamtjahr 2012

Operative Entwicklung 2012 und 2011

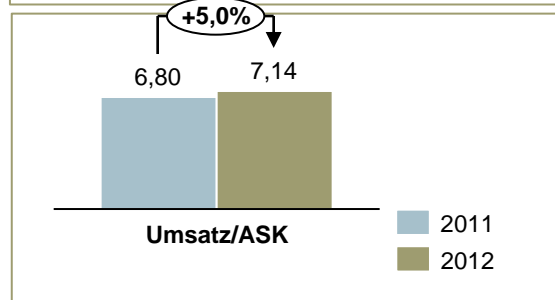


■ 2011 ■ 2012

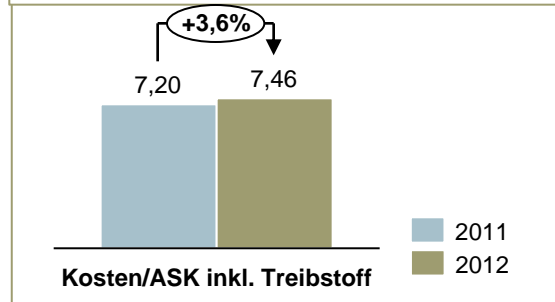
* ASK= angebotene Sitzplatzkilometer

Entwicklung Umsatz und Kosten pro ASK* 2012 und 2011

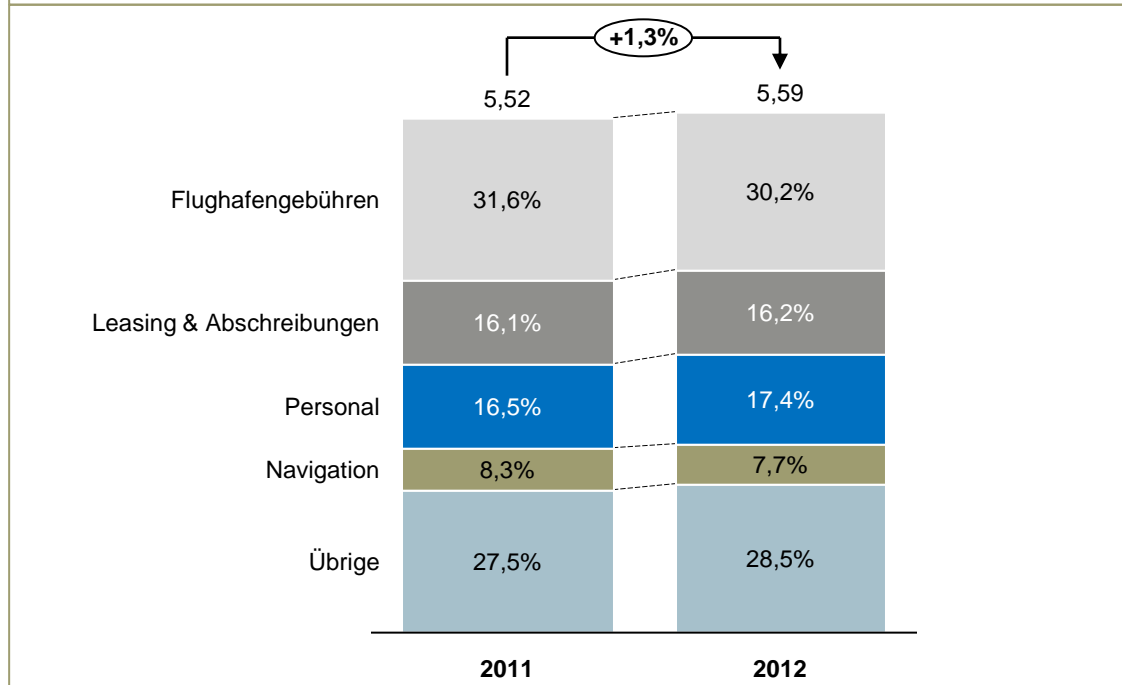
Umsatz¹⁾ pro ASK [Euro Ct.]



Kosten²⁾ pro ASK [Euro Ct.]



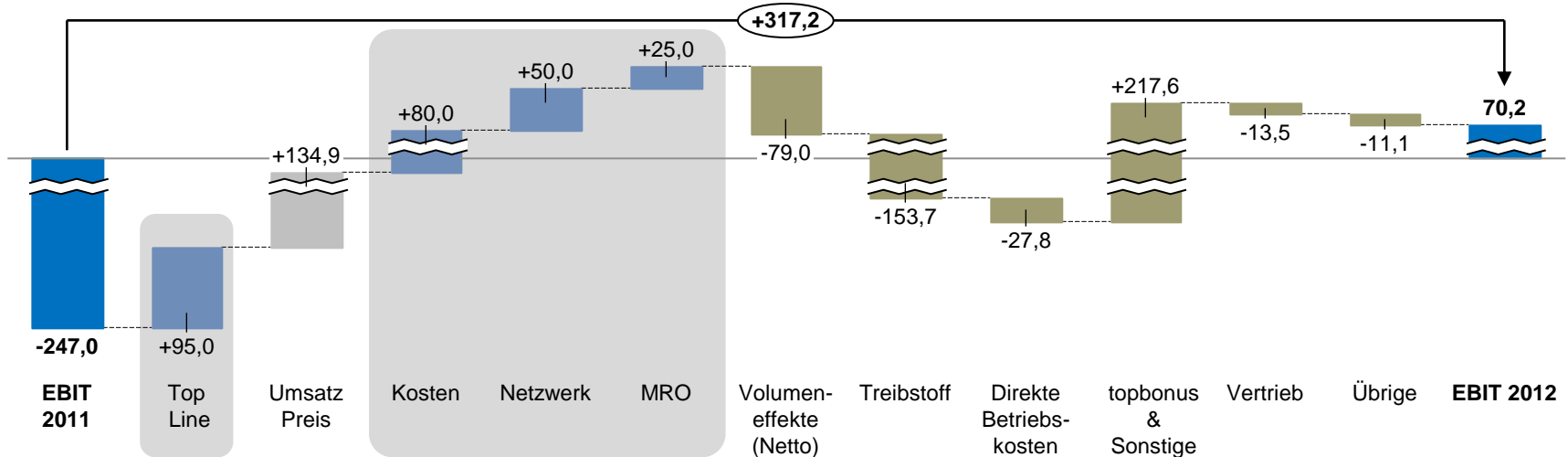
Kosten²⁾ pro ASK exkl. Treibstoff [Euro Ct.]



* ASK= angebotene Sitzplatzkilometer 1) Gesamtumsatz 2) Kosten auf EBIT-Ebene ohne Sonstige betriebliche Erträge

EBIT-Brücke inklusive Shape & Size

Brücken im Umsatz und EBIT-Lines in Mio. Euro



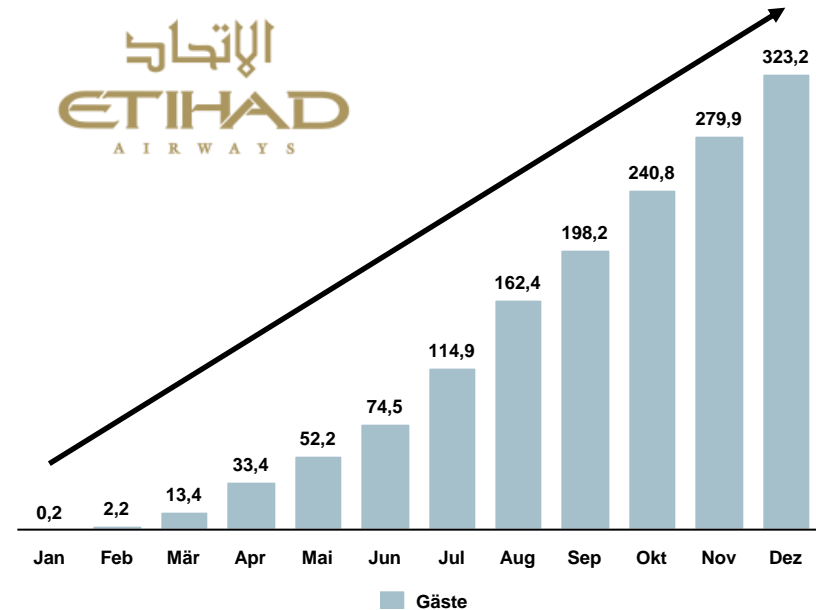
- Shape & Size Beitrag = 250 Mio. Euro
- Volumeneffekte = Kapazitätsreduzierung exklusive der Kostenreduzierung durch Shape & Size
- Treibstoff = Treibstoffpreis / Metrische Tonne (inkl. Preisdifferenz) = \$1,085 (2011: \$970 -> +\$115; +11,8%)
- Vertrieb = höhere Kosten aufgrund des Wechsels zu verbesserten Inventar- und Vertriebssystemen

Strategische Partnerschaft mit Etihad Airways zeigt starke Entwicklung – 50 Mio. Euro zusätzlicher Umsatz für airberlin in 2012

Codeshare-Entwicklung mit Etihad Airways

- ➔ Etihad Airways ist Codeshare-Partner Nummer 1 für airberlin
- ➔ Portfolio von fast 100 Codeshare-Routen
- ➔ Mehr als 100 Mio. Euro (US\$130 Million) gemeinsame Umsatzsteigerung
- ➔ Aktuell: Neue Codeshares nach China & Japan
- ➔ Aufgrund der Drehkreuz-Entwicklung wachsen Codeshare-Möglichkeiten weiter (z.B. Vietnam)
- ➔ Weitere Codeshare-Vereinbarungen mit Partner-Airlines von Etihad Airways

Gemeinsame Entwicklung Fluggäste-Zahlen 2012 [‘000]



Weitere Synergien mit Etihad Airways entlang der gesamten Wertschöpfungskette

Die strategische Partnerschaft mit Etihad Airways entwickelt sich positiv

Vertrieb
<ul style="list-style-type: none"> ➔ Marketing-Kampagnen in wichtigen Märkten ➔ Gemeinsame Verträge ➔ Zusammenarbeit zwischen AB business points & EY Business Connect



Finanzen
<ul style="list-style-type: none"> ➔ Gemeinsamer Abschluss von Versicherungspolizen ➔ Kreditkartenabrechnung ➔ Treibstoff-Ausschreibung ➔ Gemeinsame Verhandlungen mit Leasinggebern

Operations
<ul style="list-style-type: none"> ➔ Piloten-Austausch-Programm ➔ Gemeinsames Training ➔ Treibstoff-Effizienz-Programme ➔ Gemeinsamer Frachtcontainer-Vertrag ➔ Gemeinsame Cargo-Operation auf Routen nach Abu Dhabi

Produkt
<ul style="list-style-type: none"> ➔ Neue Business Class Kabine ➔ Premium Lounges weltweit ➔ Zugang zu einer steigenden Zahl von Six Senses Spas

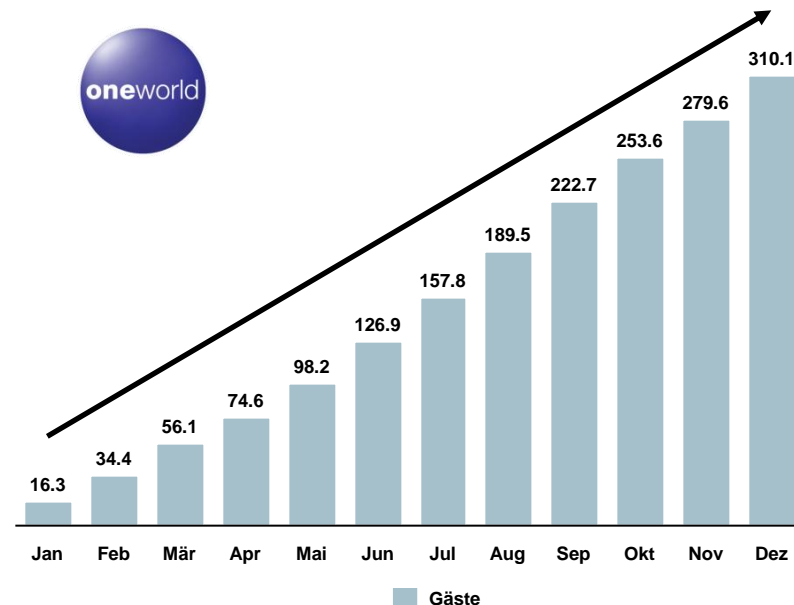
Gemeinsames Beschaffungswesen
<ul style="list-style-type: none"> ➔ Beschaffung B787: Sitze, In Flight Entertainment ➔ Triebwerk-Auswahl B787 ➔ Flughafen-Verträge ➔ Catering

oneworld® bietet weitere Wachstumsmöglichkeiten und Zugang zu neuen Destinationen und weiteren Gästen

Codeshare-Entwicklung oneworld

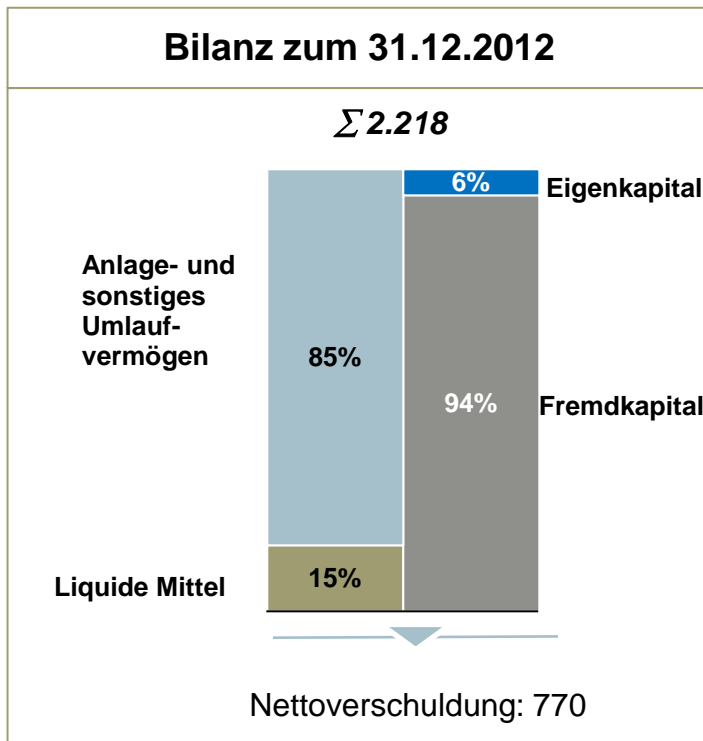
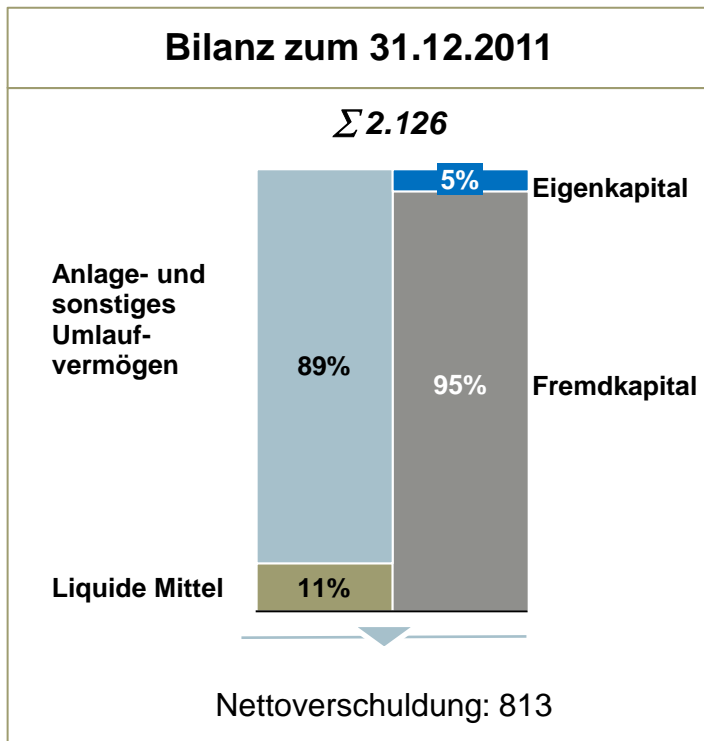
- ➔ Erweiterte Codeshares mit **oneworld** Partnern bringen starke Buchungszuwächse
 - ➔ Mehr als 300.000 Gäste auf gemeinsamen Codeshare-Routen in 2012
 - ➔ Allianz von serviceorientierten Airlines
 - ➔ Höchste Qualitäts- und Sicherheitsstandards
- Neu:
- ➔ **American Airlines**
 - ➔ Ausbau der Kooperation, jetzt inkl. AA-Hub in Chicago
 - ➔ Geplante Fusion mit US Airways erweitert zukünftig das Portfolio
 - ➔ **S7**
 - ➔ Enge Kooperation geplant

Gemeinsame Entwicklung Fluggäste-Zahlen 2012 ['000]



Bilanzstruktur

[in Mio. Euro]



2. Ausblick 2013 / Turbine

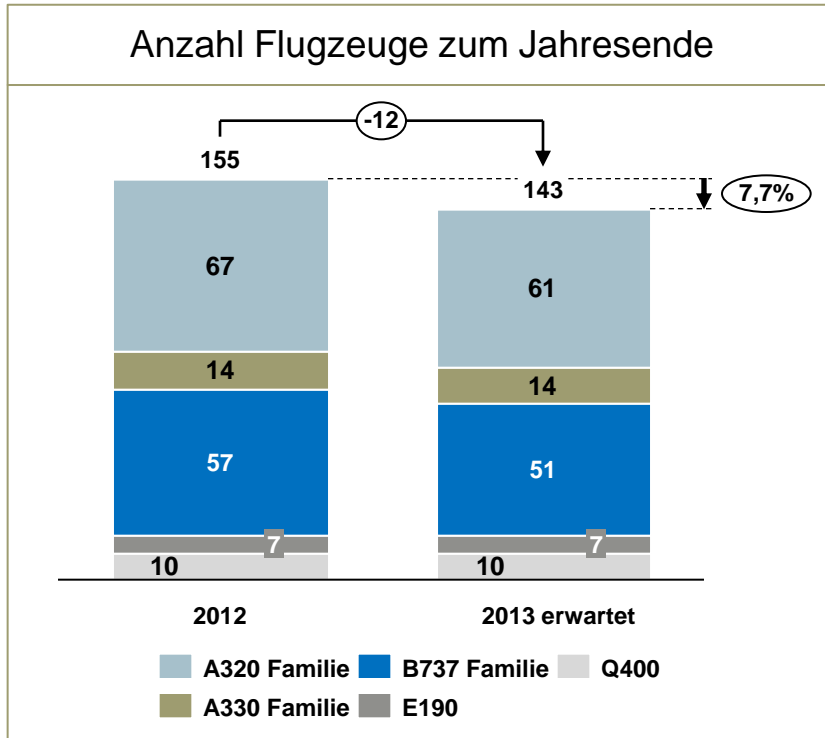
- Positionierung – starke europäische Airline
- Erwartete Flottenentwicklung
- Turbine → Lean & Smart
- Zusammenfassung Ausblick

airberlin – gut positioniert im Kernmarkt Europa



Flottenentwicklung

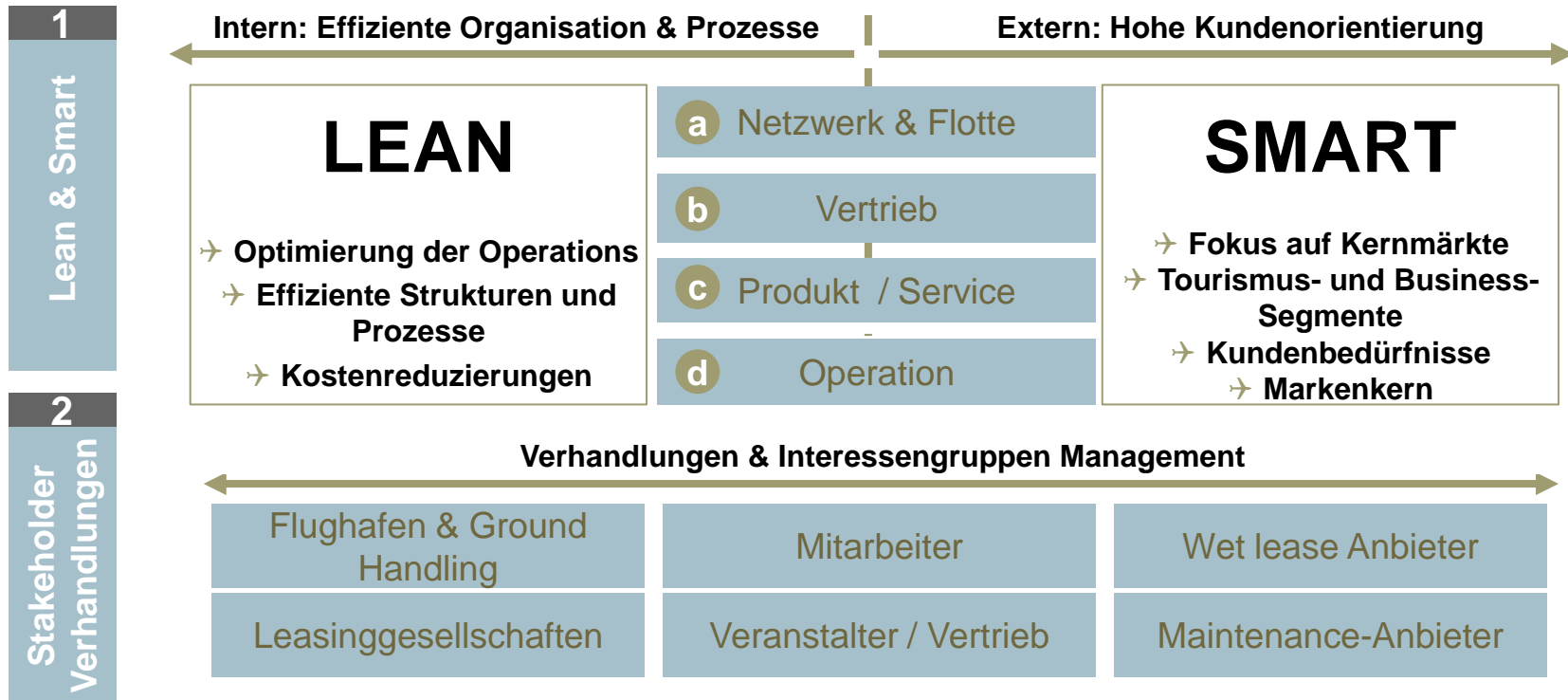
2012 und 2013



- ### Details zur Flotte
- ➔ Durchschnittsalter: 5,2 Jahre (Ende 2012)
 - ➔ Durchschn. Verbrauch 3,4 Liter / 100 Passagier-KM – Vorreiter in Europa
 - ➔ Reduzierung um 12 Flugzeuge analog zur ASK-Reduzierung in 2013 geplant
 - ➔ Spezifische Flugzeugstationierung im Rahmen von Turbine
 - ➔ 8 Flugzeuge werden neu in die Flotte aufgenommen
 - ➔ 20 Flugzeuge werden die Flotte verlassen

Was wir machen, um unser Kerngeschäft zu stärken...

Turbine kombiniert interne Strukturveränderungen mit Stakeholder-Verhandlungen

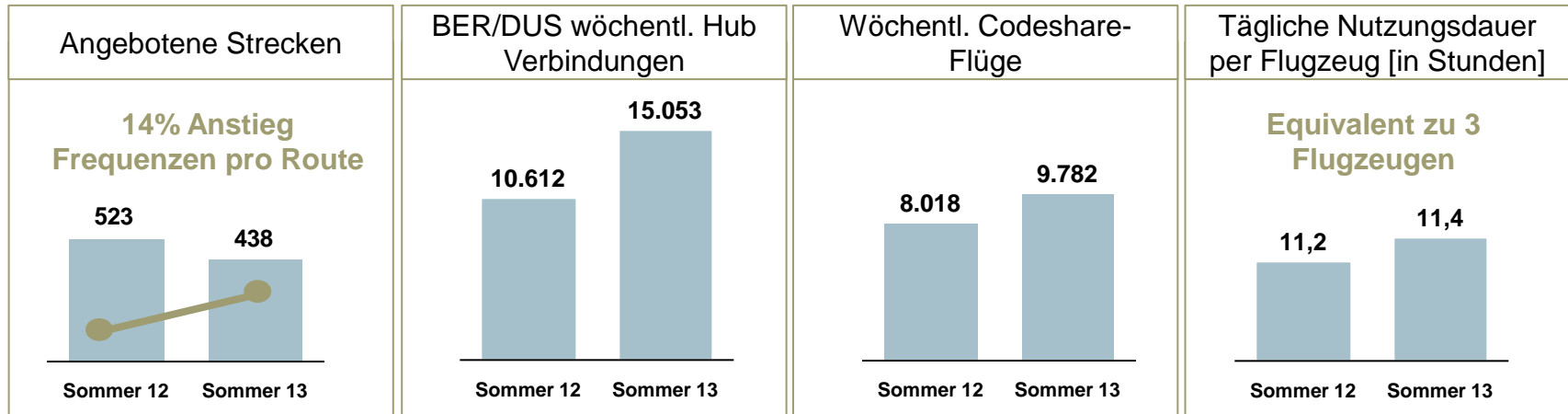


1 a Netzwerk & Flotte

Ziele:

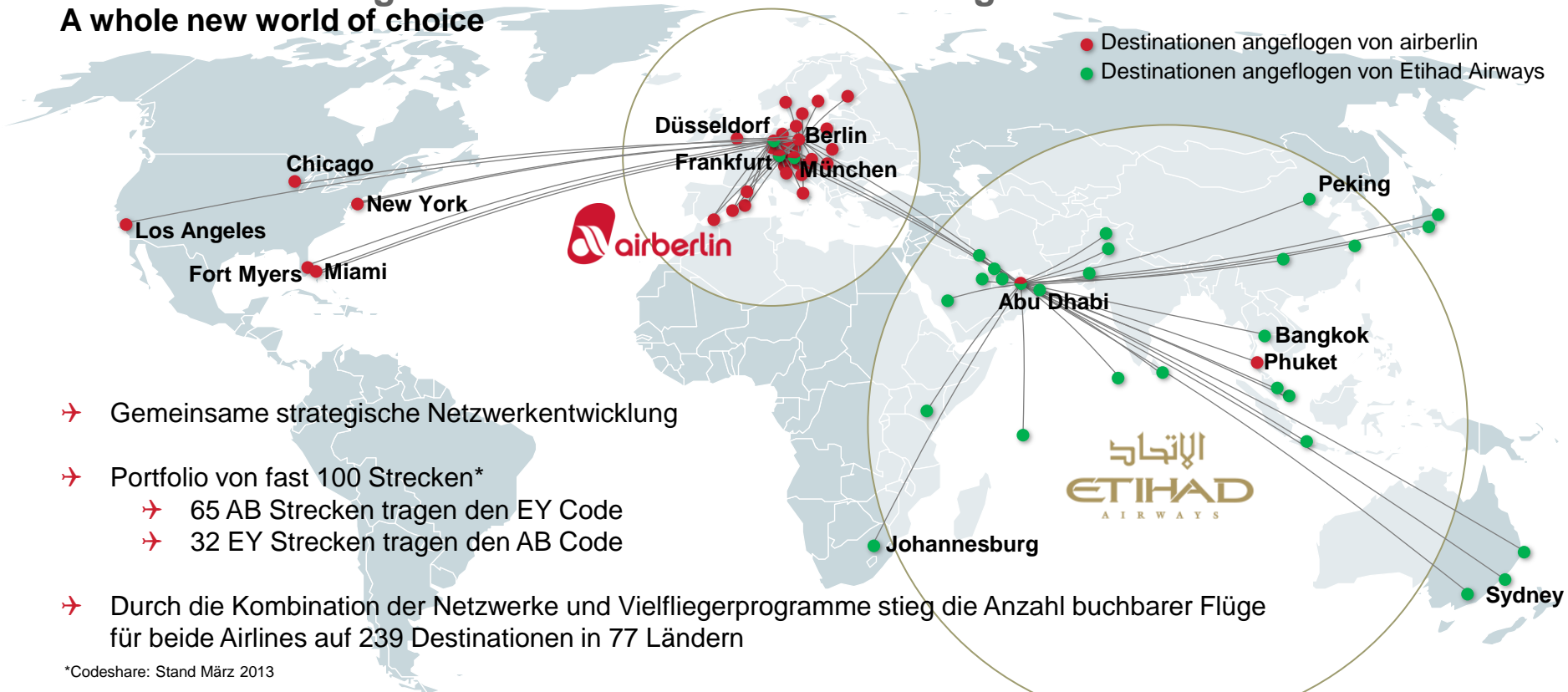
- ➔ Robustes Netzwerk mit weniger saisonaler Schwankungen
- ➔ Fokus auf Kernmärkte bei Frequenzausbau / Ausbau der Drehkreuze
- ➔ Codeshare-Attraktivität erhöhen
- ➔ Flottenproduktivität erhöhen und operativ optimiertes Netzwerk schaffen
- ➔ Auslastungserhöhung

Bisher erreicht:



Netzwerk & Flotte - Codeshares und Interline mit Etihad Airways vervielfacht die Anzahl der angebotenen Destinationen und Flüge

A whole new world of choice



- ➔ Gemeinsame strategische Netzwerkentwicklung
- ➔ Portfolio von fast 100 Strecken*
 - ➔ 65 AB Strecken tragen den EY Code
 - ➔ 32 EY Strecken tragen den AB Code
- ➔ Durch die Kombination der Netzwerke und Vielfliegerprogramme stieg die Anzahl buchbarer Flüge für beide Airlines auf 239 Destinationen in 77 Ländern

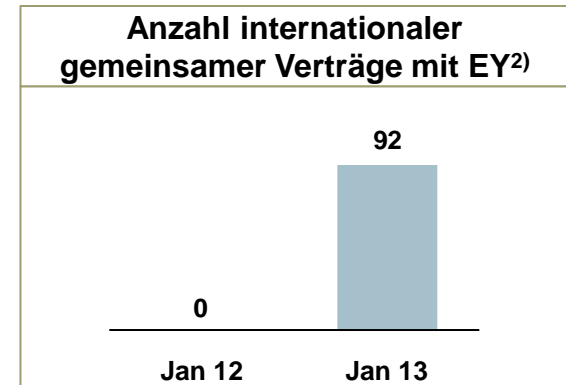
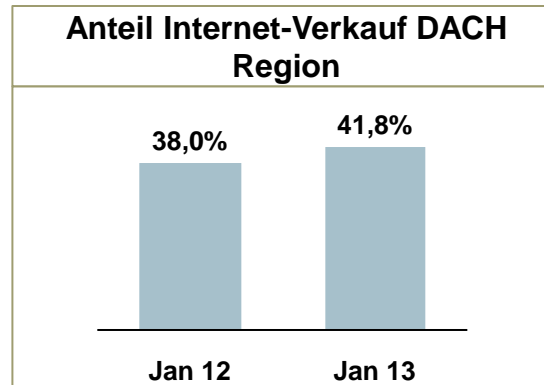
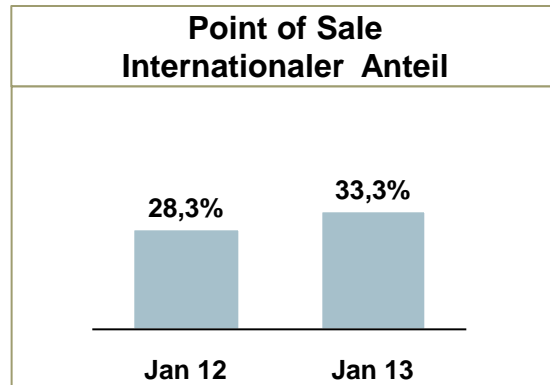
*Codeshare: Stand März 2013

1 b Vertrieb

Ziele:

- ➔ **Stärkung der Point of Sale Performance außerhalb Deutschlands, Österreichs und der Schweiz**
 - Umsatzwachstum vor allem in Asien-Pazifik-Region durch Interline mit Etihad Airways in Schlüsselmärkten Australien, UAE und Indonesien
 - Weiteres Wachstum in USA, Russland, Polen und Skandinavien
- ➔ **Stärkung der Zusammenarbeit mit Travel Management -Unternehmen¹⁾**
 - Gemeinsames Vorgehen mit Etihad Airways in Vorbereitung
 - Stringentes Nutzen der Vertriebskompetenz zusammen mit Partnern
- ➔ **Stärkung des Verkaufs via Internet in DACH Region**
 - Anstieg des Verkaufs über Internet analog zur Vertriebsstrategie mittelfristig auf 50%

Bisher erreicht:



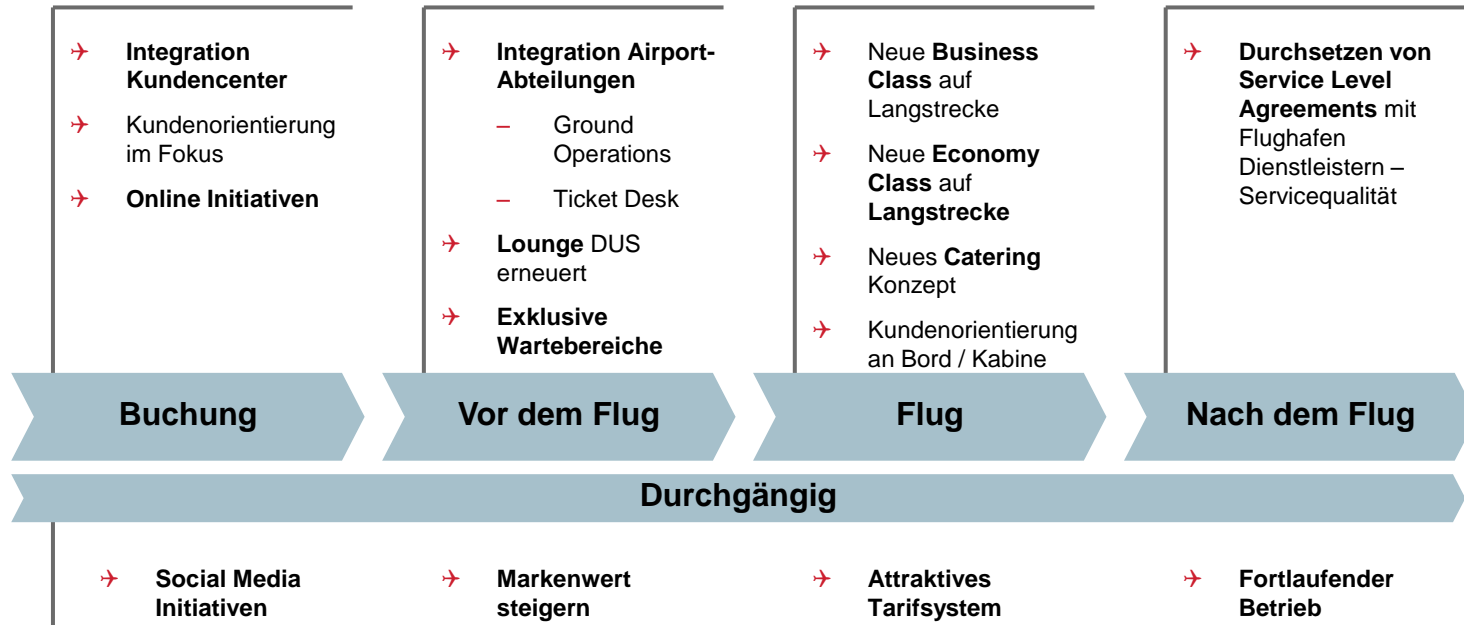
1) American Express, BCD, HRG, etc.

2) Geschäftsreiseabkommen, OTAs, TMC

1 **c** Produkt / Service

Ziele:

- Optimierungsplan für einheitlichen Service entlang aller Kundenkontakte wird durch Qualitätskontrolle begleitet
- Deutliche Verbesserung und Kundenorientierung bei allen Kundenkontakten



1 **c** Catering Konzept

Neues kontinentales Catering Konzept wird im Mai 2013 eingeführt

Auf jedem Flug: Süßigkeit beim Boarding oder Schokoladenherz beim Deboarding, kostenlose Zeitungen, Inflight Entertainment, Baby Kit & Paket mit Kinderspielzeug

1 Innerdeutsch

- ➔ Kostenlose Getränke & Alkohol
- ➔ Snack

2 Shuttle (< 90 Min. Flug)

- ➔ Kostenlose Getränke
- ➔ Alkohol BoB*
- ➔ Snack
- ➔ Kalte Mahlzeiten BoB

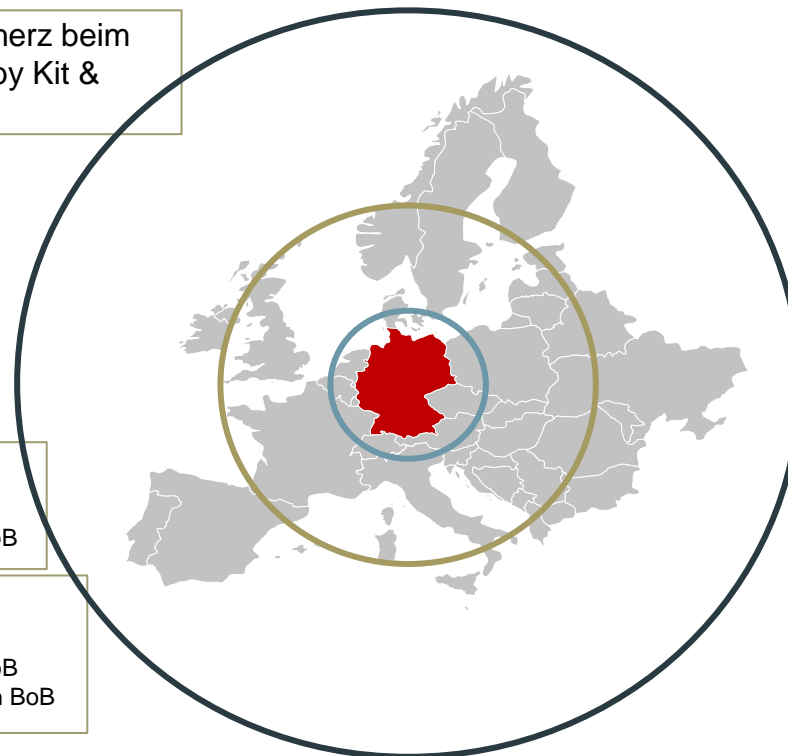
3 Shuttle (> 90 Min. Flug)

- ➔ Kostenlose Getränke
- ➔ Alkohol BoB
- ➔ Bretzel/Muffin/hochwertiger Snack
- ➔ Mahlzeiten BoB

4 Kanaren/Ägypten (~ 240 Min. Flug)

- ➔ Kostenlose Getränke
- ➔ Alkohol BoB
- ➔ Bagel/Salzgebäck
- ➔ Mahlzeiten BoB
- ➔ Mars Box

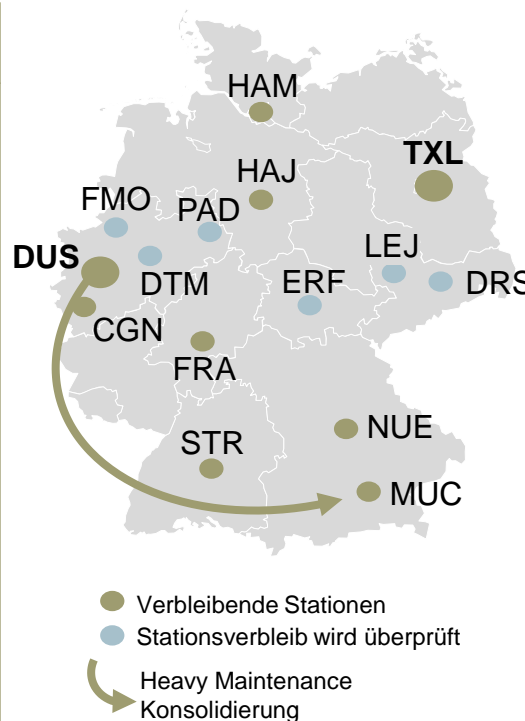
* BoB= Buy on Board / Bordverkauf



1 d Operations

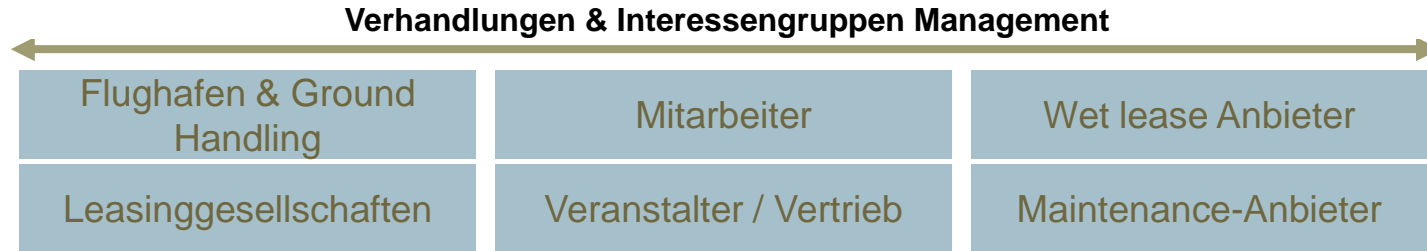
Ziele:

Crew
<ul style="list-style-type: none"> ➔ Produktivitätsverbesserung durch Konsolidierung Crew-Stationen ➔ Verbessertes Flugzeugstationierungs-Konzept mit reduzierter Komplexität ➔ Prozessoptimierung bei Crew-Einsatzplanung
<ul style="list-style-type: none"> ➔ Verbesserte Flugzeugproduktivität ➔ Höhere Crew-Produktivität



Technik
<ul style="list-style-type: none"> ➔ Line Maintenance Stations-konsolidierung ➔ Base Maintenance an einem Standort in München ➔ Verhandlungen mit Lieferanten
<ul style="list-style-type: none"> ➔ Verbesserung der Auslieferungsverlässlichkeit ➔ Heavy Maintenance-Produktivitätssteigerung ➔ Erhöhung Drittgeschäft

Stakeholder Verhandlungen



- Benchmarking wurde in allen Kosteneinzelposten durchgeführt und Stakeholder-Verhandlungen aufgenommen, um Schwächen auszugleichen
 - Flughafen / operative Kosten → stärkeres Durchsetzen von Service Level Agreements
 - Flugzeugbezogene Kosten; Reduzierung Leaseraten durch Bereinigung der Flottenstruktur
 - Vertriebskosten
 - Vereinheitlichung der Arbeitsbedingungen, um Produktivitätsanstieg zu erreichen
- Zusammen mit operativen Verbesserungen ermöglichen diese Maßnahmen eine verbesserte Kostenposition und reduzieren die Kosten pro angebotenen Sitzplatzkilometer

2

Personalmaßnahmen

1 Lean Organisation / effiziente Operations

- **Crew:** Überprüfung der Stationen und des Netzwerks, um Crew-Produktivität zu erhöhen
- **Wartung:** Konsolidierung der Stationen und Neuorganisation von Wartung und Planung
- **Boden:** Restrukturierung einzelner Bereiche

2 Neue Beschäftigungsstrukturen

- **Crew:** Produktivitätssteigerungen durch saisonale Anpassungen sind Bestandteil von Verhandlungen
- **Wartung:** Gleichmäßige Verteilung der jährlichen Arbeitszeit, um Kosten zu senken
- **Überlassungsvereinbarung** mit Etihad Airways und weiteren Partnern für Cockpit, Kabine und Wartungspersonal

3 Fortlaufende Personalverhandlungen

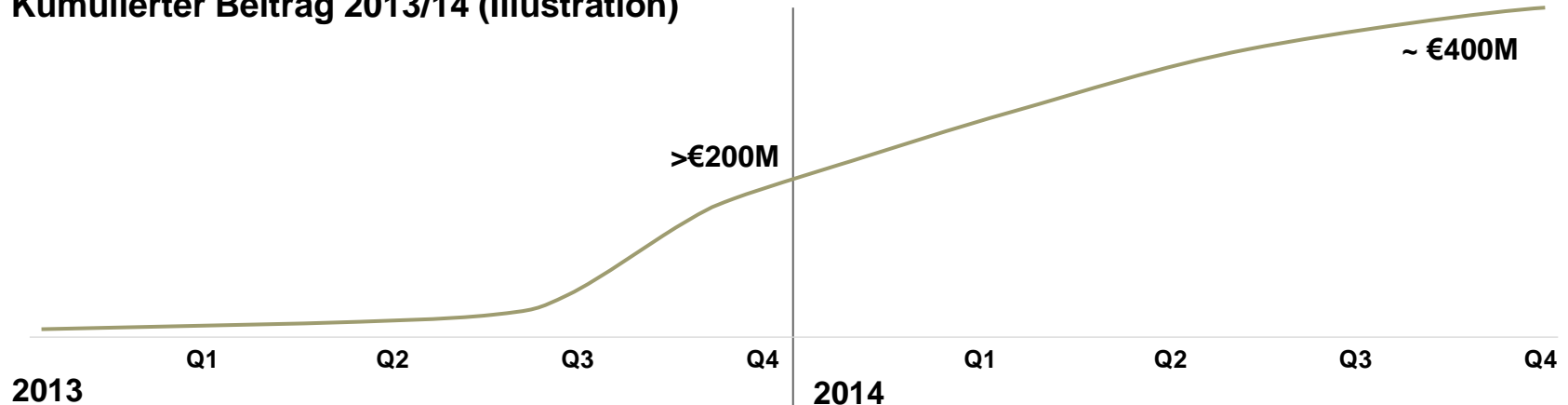
- Über Turnaround-Beitrag
- Über organisatorische Neustrukturierung

Bisher erreicht:

- Gruppenweiter Abbau von ~180 Vollzeitstellen in Q1 2013
- Organisatorische Änderungen vorgenommen in Bereichen: Ground Operations, OCC, Revenue Management, Netzwerkplanung
- Überlassungsvereinbarungen für Piloten

Turbine: Zeitachse für Finanzziele

Kumulierter Beitrag 2013/14 (Illustration)



2013

- Effekte von >€200 Mio. auf EBIT-Ebene werden in 2013 realisiert
- Großteil der Effekte in 2013 steigern sich ab **Q2**
- **Q1/Q2** mit überproportionaler Fixkostenbelastung, z.B. Flugzeuge, Flugzeug Redeliveries, Personal etc.

2014

- Programm wird ~€400M auf EBIT-Ebene beitragen (im Vergleich zu 2012)
- Netzwerkeffekte und Effekte aus Crew/Wartungsstations-Konsolidierung werden ab 2014 ansteigen

Werte als Grundlage – Lean & Smart

Starke Marktposition

- **airberlin ist der Carrier Nummer 2 im weltgrößten internationalen Reisemarkt**
 - DACH: 242 Mio. Fluggäste in 2011
- **Starke Marktpräsenz und -bindung**
 - Starke Präsenz in Metropolen
 - >90% Brand Awareness
 - Gut etablierter Leisure-Carrier mit starkem Veranstaltergeschäft
- **Einzigartig positioniert, um als starker Netzwerkpartner zu fungieren**
 - Für Etihad Airways und via oneworld Allianz

Fundiertes Business Modell

- **airberlin. Your airline.**
- **Bedient alle Zielmärkte mit einem integrierten Ansatz**
 - Linien- und Tourismus-Service
 - Europäische und Langstrecken-Destinationen
 - Integrierte Steuerung aller Business Segmente
 - Gestiegene operative Effizienz
- **Preis-Leistungs-Verhältnis / Value for money**

Interne Mittel

- **Vielseitiges Leistungsangebot mit einem kompetenten Service-Produkt**
 - Service “mit Herz”
 - Starkes Vielfliegerprogramm
 - Zusätzliche Produkterweiterungen eingeleitet
- **Geschichte von Innovation und Unternehmensgeist**
- **Serviceorientierte Mitarbeiter**

Ausblick für 2013

Operative Performance

Kapazität

- Starker Anstieg im Langstreckenbereich
- Rückgang im Kurz- und Mittelstreckenbereich

Auslastung

- Steigerung der Auslastung durch Kapazitätsreduzierung und verbesserte Vertriebswege und Partnerschaften



Ergebnis

Umsatz

- Umsatzwachstum und Yield-Steigerung trotz Kapazitätsreduzierung erwartet

Ausgaben

- Kosten pro ASK exkl. Treibstoff werden sinken; struktureller Kostenanstieg wird durch Turbine ausgeglichen
- Herausforderungen durch Streik-Situationen

Ergebnis

- Operativ profitabel



Bilanzstruktur

Bilanz

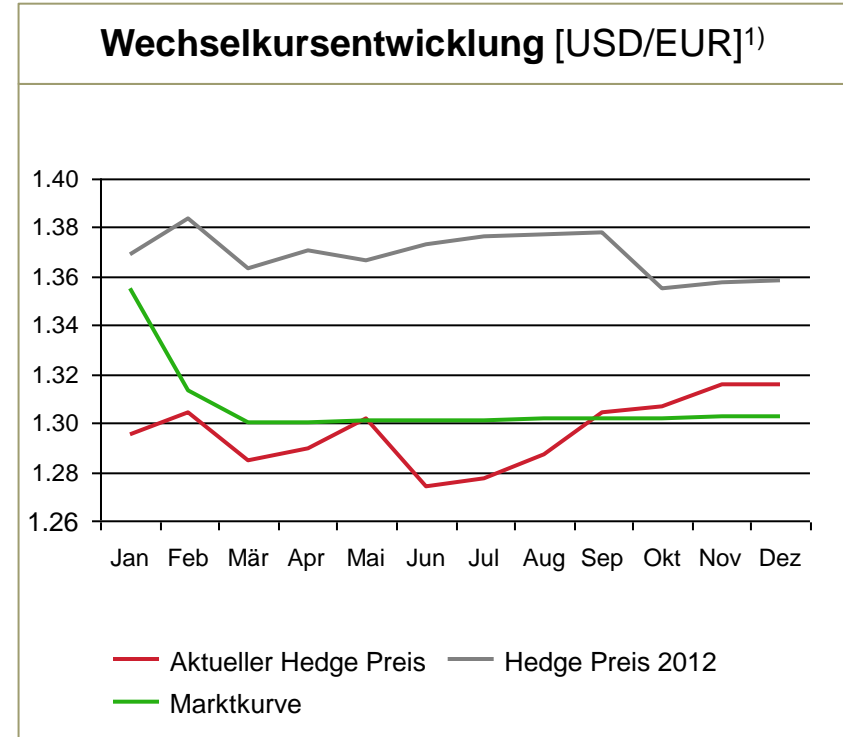
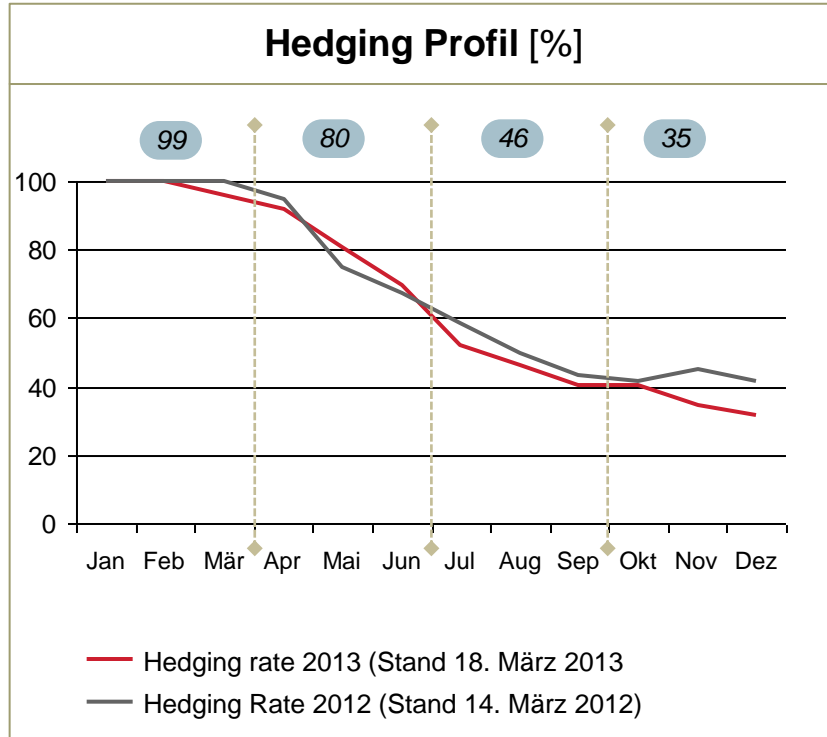
- Liquidität signifikant verbessert durch topbonus Veräußerung und die kürzlich platzierte Wandelanleihe
- Eigenkapitalquote: Ziel sind mittelfristig 20%
- Schuldenabbau ist das Hauptziel für 2013; Initiativen eingeleitet
- Nettoverschuldungsziel bleibt bei 500 Mio. Euro zum Jahresende 2013

Ziel: operative Profitabilität

3. Back up

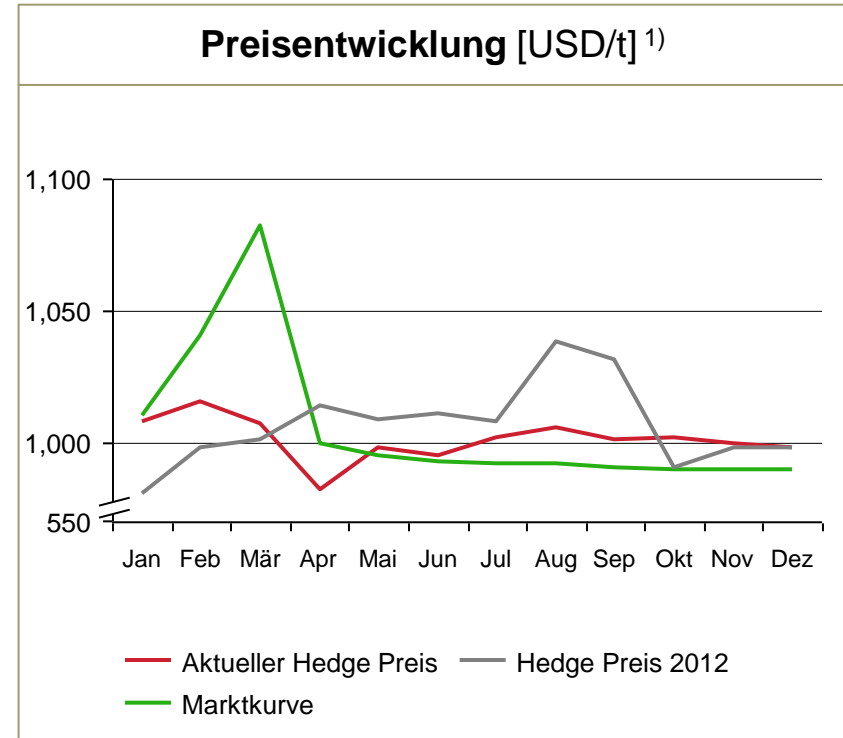
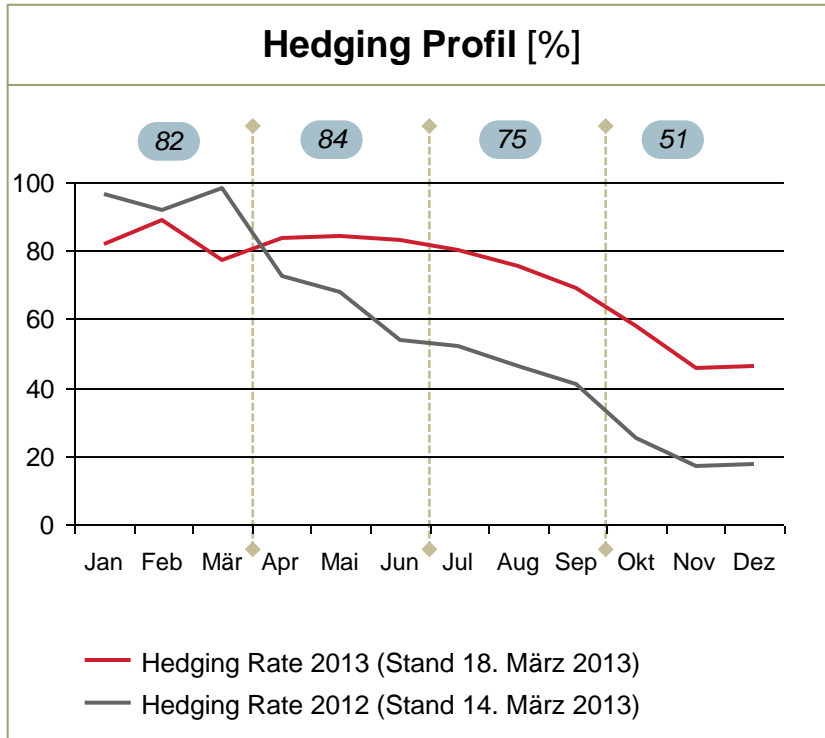
- Hedging

Dollar Hedging



1) Stand 18. März 2013 / 14. März 2012

Treibstoff Hedging



1) exkl. differentials / Stand 18. März 2013 / 14. März 2012



Fragen und Antworten

